

練馬商人会講演会

「得する街のゼミナール」まちゼミとは

2月19日(水)・20日(木)、ホテルカデンツア光が丘において、「まちゼミ」を全国に広めた松井洋一郎さんを講師にお迎えして、まちゼミの入門コースが開かれました。初日は商店街などの関係者が大勢参加。熱のこもった講演に聞き入っていました。講演内容は次のとおりです。



松井洋一郎氏
1968年生まれ。化粧品屋を営む傍ら、岡崎まちゼミの会の代表を務める。
平成25年3月、株式会社まちづくり岡崎を立ち上げる。

岡崎市40年の衰退とまちゼミによる変化

私は岡崎市の商人で4代目です。岡崎はかつて非常に栄えていた町で、僕が生まれた頃、商店街は人であふれていました。40年前、そんな岡崎市に大きな出来事がありました。イオンや松坂屋が支店を出したんです。人口が増えに増え、景気がとてもよく街はどんどん活性化しました。しかし平成に入ってから状況が変わりました。郊外にショッピングセンターやモールがどんどんでき、街が広がり始めました。需要と供給が逆転するなかで、商店街の集客力が弱まり始めました。それが25年前です。大型店が撤退すると私たちが零細商店はどんどん弱くなり、800店舗が3分の1に減りました。商店街の歩行量調査をしたところ、25年で10分の1にまで減ってしまっていたんです。

まちゼミって...?

販売はしません

店主が講師になる

仲間との出会いの場

原則 受講料は無料

お店とまちのファンづくり

こと「市民が喜ぶこと」「土地の価値があること」……人によって答えはいろいろです。私たちはコンセンサスをとらずに事業をやっていました。そのため人によつては満足だけど、人によつては無駄と感じていた。そんな中で、いろんな取り組みをしてきたのです。

◆ 商店街に来てもらう方法は簡単です。毎日イベントをやることです。でも、それをやるかは別問題。来ても顧客にならない。だから街に来てもらうのではなく、店のなかに来てもらう仕組みを作ろう。一店舗じゃできないけどみんなでやろう。それがまちゼミでした。

◆ まちゼミは今から11年前、9つの商店街の10店舗で始まりました。隣接する地域でやるのが効果的だとわかってきたので、岡崎市では歩いてまわれる距離を範囲として、3つのエリアで行っています。まちゼミに参加できるのは、2回の講義を受けた方だけです。細かいルールが結構あるのですが、それを学んでくださる方が多く、実に大きな成果をあげています。

◆ 一番最初にお伝えしたい成果はお客様の喜びでした。「売り手よし、買い手よし、世間よし」の三方よし、日本の商人の原型です。この考え方をもちた商人が街を作ってきた。まちゼミが最初に考えるのは世間で「お客様よし、お店よし、地域よし」の順で三方よしの活性化事業なんです。

◆ 従来のイベントでは、店頭で安いの商品が売れたり、一時的な買い物につながることがありました。でも、まちゼミでは固定客ができるんです。固定客ができる活性化事業は今までなかった。こうして7年前、愛知県で始まったまちゼミは、平成21年に全国6か所へ広まりました。各地域でうまくいけば、今では全国91地域で実施され、成果はその全地域で出ています。

◆ **うちの店の魅力は人、人だけは絶対負けない!**

皆さん、商店街のライバルってなんだと思いますか？ 10、20年前は郊外にできたショッピングセンターや大型店と言われていました。今は「ネット」「通信販売」と答えます。ネット市場が年間10兆円、カタログ販売が2兆円と言われていて、地域でやるのが効果的だとわかってきたので、岡崎市では歩いてまわれる距離を範囲として、3つのエリアで行っています。まちゼミに参加できるのは、2回の講義を受けた方だけです。細かいルールが結構あるのですが、それを学んでくださる方が多く、実に大きな成果をあげています。

◆ 2家族食べられなければ、店は跡継ぎに譲っていい。跡継ぎがいらないのでは、2家族が食べられないうちから継がせられない。60歳以上の店主に聞くと「自分の代でやめる」というのは全国で6割、東北や北海道では7割にのぼります。頑張っていない、やる気のない店主なんていません。でも世の中の環境が変わったんです。商店街は商店の集合ですから、このままでは本当に商店街がなくなってしまう。地方都市は深刻なんです。

◆ まちゼミは、にぎわいを見せかけでつくる事業ではありません。まちゼミは個店の強化なのです。個店の魅力が、まちゼミの魅力につながっていきます。

◆ 僕は化粧品屋です。母はもともと店の従業員で父と結婚し、いわば永久就職。47年間化粧品一筋でやってきました。品揃えで勝負しようと思ってもメーカーが取引してくれませんでした。価格もネットでは原価より安く売っています。これ以上借金を増やせないし、何より親からの土地は手放せない。

◆ 価格でも環境でも勝てない。有効な手段はたくさんあるのに、なかなか成果が見いだせなかった。でも、うちには負けないものがあるはずだ。あったんです！ それがかの母親です。僕は子どもの頃、旅行に連れて行ってもらった経験がありまして。47年も毎日休みなく商売してきた母親。市民のために喜んでからおとうと頑張ってきた母親が、開店して11、2年のドラッグストアやパソコンの画面の説明に負けるはずがない。人だけは負けない！うちの母親が一番いい！僕はそう信じています。

◆ よく固定客が問題だと言われます。売上げ÷客数×単価ですが、僕の店の場合、引越して高年齢などで翌年は2割の方が来店されません。つまり今年のうちに2割の新規客を増やさなければ、厳しくなるんです。でも単価や回転数あげると、そんな簡単にできるものじゃありません。価格もネットでは原価より安く売っています。これ以上借金を増やせないし、何より親からの土地は手放せない。

◆ 改善の一番の先生は誰か？ それは普段来てくださるお客様です。商人がお客から聞いたまちゼミの効果や伝えながら、商店街のイベントにどう組み立てたいのかを検証します。そこで各地域に合った8000枚。予算がチラシ代と新聞の折り込み代だけ、あとはゼロ円です。それで絶大な成果がでる。実はチラシを配る方は5%くらいしかいないんですが、それをクリアする例が全国にあるので心配しないでください。

◆ もう一つのポイントは受講料。全国一律ゼロ円です。お客様からは1円ももらいません。材料がかかるものは原価だけいただきます。なかには「うちは技術が15分の1になり、新しいお客様との出会いが減ってしまう、どうしようもできないじゃないですか。」

◆ そこをどうするかを考えました。品物や価格だけでなく、「人」。思いを持ったお父さんやお母さんが負けるわけがない。活動は、やればできるんです！それをちゃんと伝える手段さえあればいいんです。なぜまちゼミが評価されてきたかの核心にふると、トヨタ方式で改善したい日、やりやすい日に決まっています。1週間前から新聞折り込みなどをして、募集をスタートします。その1週間前から店頭でチラシを配ります。まちゼミに来られるお客様は、40%以上が2人以上で来ます。だから既存客に一言、「楽しいよ」とチラシを渡せば、友達を連れて来てくれます。絶対その場で売らないルールだから、安心して連れてきてくれるんです。

◆ チラシの折り込みは、たった8000枚。予算がチラシ代と新聞の折り込み代だけ、あとはゼロ円です。それで絶大な成果がでる。実はチラシを配る方は5%くらいしかいないんですが、それをクリアする例が全国にあるので心配しないでください。

◆ まちゼミを始めるのは最低20店舗以上で、歩ける範囲内がいいです。集客の多い少ないが変わるのが、20店舗前後という結果が出ています。参加者が隣接していないとモチベーションが上がらず、結果めんどくさくなります。期間は1か月がちょうどいいですね。店舗数が増えたら1か月半くらいに。日時は店主が決めます。店主がやりたい日、やりやすい日に設定するからいいんです。1週間前から新聞折り込みなどをして、募集をスタートします。その1週間前から店頭でチラシを配ります。まちゼミに来られるお客様は、40%以上が2人以上で来ます。だから既存客に一言、「楽しいよ」とチラシを渡せば、友達を連れて来てくれます。絶対その場で売らないルールだから、安心して連れてきてくれるんです。

◆ プログラムは20分OK

◆ まちゼミを始めるのは最低20店舗以上で、歩ける範囲内がいいです。集客の多い少ないが変わるのが、20店舗前後という結果が出ています。参加者が隣接していないとモチベーションが上がらず、結果めんどくさくなります。期間は1か月がちょうどいいですね。店舗数が増えたら1か月半くらいに。日時は店主が決めます。店主がやりたい日、やりやすい日に設定するからいいんです。1週間前から新聞折り込みなどをして、募集をスタートします。その1週間前から店頭でチラシを配ります。まちゼミに来られるお客様は、40%以上が2人以上で来ます。だから既存客に一言、「楽しいよ」とチラシを渡せば、友達を連れて来てくれます。絶対その場で売らないルールだから、安心して連れてきてくれるんです。

す。将来のお客様、見込

不妊　す。将来のお客様、
ていま　客の手前の見込み客
より豊　が来るわけです。こ
手伝い　店では7年間タイト
にお礼　えていません。同じ
も送り　ルにするということ
の前は　お客様が来ない、ず
親切　規客が来るという
いど買　す。それがタイトル
。その　ない理由です。



間で身に着けたようなことが案外響くんです。普段の生活の役に立ちますからね。

◆ ◆

他の事例では、お母さん一人でやっていた薬局。人通りがなく、1日で100人弱と閑散としていました。結論を言うと、売上げが店全体の2倍近くになりました。お母さん1人だったのが、息子さんが帰ってきて、アルバイトも雇って3人になりました。その店で

ある文具店は、通行量が10分の1に落ちてしまい、「跡継ぎもないし店もボロボロだからやめる」と言っていました。そこでまちゼミをすすめたところ、「初心者のための万年筆講座」を始めました。ちなみに、タイルの付け方にはいろいろコツがありますが、「初心者のための」とつけることで、難しい質問をされないのが安心できるんですよ(笑)。

初心者講座ですから万年筆を持つてない人が来ません。街を一生懸命大切にしている仲間が長く商売を続けていけること…、お客様に喜んでもらうことの次に大切な、僕の商店街活性化のストーリーなんです。なんとか自分の店とふるさとを残していきたい、そんな商人の思いが、まちゼミを継続させています。

そして僕が岡崎の街を大切に想うように、皆さんも練馬の街を想っているのだと信じています。